

**FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE RONDÔNIA – UNIR
CÂMPUS PROFESSOR FRANCISCO GONÇALVES QUILES
DEPARTAMENTO ACADÊMICO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

MARCIA APARECIDA FREDERICH COSTA

**AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS MICRO E PEQUENOS
EMPRESÁRIOS DO MUNICÍPIO DE CACOAL-RO NO SETOR
FARMACÊUTICO**

CACOAL/RO

2016

MARCIA APARECIDA FREDERICH COSTA

**AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS MICRO E PEQUENOS
EMPRESÁRIOS DO MUNICÍPIO DE CACOAL-RO NO SETOR
FARMACÊUTICO**

Projeto de Pesquisa apresentado à Fundação
Universidade Federal de Rondônia – UNIR,
Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles,
como requisito parcial para a obtenção do título de
Bacharel em Administração.

Orientadora: Profª Ms: Lindsay de Oliveira Mesquita
Torres

Cacoal/RO
2016

Costa, Marcia Aparecida Frederichi.

C837d As dificuldades enfrentadas pelos micro e pequenos empresários do município de Cacoal-RO no setor farmacêutico / Marcia Aparecida Frederichi Costa. – Cacoal/RO: UNIR, 2016.
32 f.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação).
Universidade Federal de Rondônia – Campus de Cacoal.
Orientadora: Prof.^a M.^a Lindsay de Oliveira Mesquita Torres.

1. Microempresa - Pequena empresa. 2. Empresários. 3. Empreendedorismo. 4. Dificuldades. 5. Estratégias. I. Torres, Lindsay de Oliveira Mesquita. II. Universidade Federal de Rondônia – UNIR. III. Título.

CDU – 658

Catálogo na publicação: Naiara Raissa Passos – CRB11/891

A Deus por ter me agraciado com o estudo, a orientadora Prof. Ms. Lindsay, a todos os professores e amigos que contribuíram de forma direta ou indireta com este artigo, ao meu esposo Josimar e meus filhos Jucieli e José Diogo aos quais amo muito, os agradeço pela tolerância, paciência, ajuda, apoio, compreensão e colaboração durante este curso.

“Onde quer que você veja um negócio de sucesso, pode acreditar que ali houve um dia uma decisão corajosa.”

Peter Drucker

AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DO MUNICÍPIO DE CACOAL-RO NO SETOR FARMACÊUTICO¹

Marcia Aparecida Frederichi Costa²

Lindsay de Oliveira Mesquita Torres³

RESUMO: As micro e pequenas empresas são essenciais e de suma importância para a economia nacional e local, o setor farmacêutico se encontra em ampla expansão no município fomentando o comércio e proporcionando muitas oportunidades a vários setores que atuam direta ou indiretamente. O objetivo da pesquisa é identificar quais as principais dificuldades que estes empresários do setor farmacêutico enfrentam mediante a grande expansão deste setor no comércio local. A pesquisa foi descritiva de caráter exploratório, abordagem qualitativa e método dedutivo. As técnicas de coletas de dados utilizadas foram pesquisas bibliográficas, estudo de campo e aplicação de entrevista semiestruturada. Participaram da pesquisa quinze empresários do setor farmacêutico do município de Cacoal/RO, selecionadas intencionalmente por tipicidade. Os resultados mostram o perfil e as características, como também as suas principais dificuldades e estratégias. Pode-se identificar o perfil sendo acima dos trinta anos de idade, sexo masculino e formação superior, destacando-se como enquadramento das empresas em ME as estratégias mais utilizadas: equipe bem treinada, bom atendimento, preços e *marketing*; as principais dificuldades mencionadas foram: concorrência e burocracia. Sugere-se aos empresários que formem cooperativas pois através desse diálogo possam adquirir medicamentos com preço menos oneroso e possam ter uma margem de lucro maior. Para trabalhos futuros recomenda-se que seja feito um estudo com empresários a nível de Estado, para uma comparação com os demais municípios.

PALAVRAS-CHAVE: Micro e Pequenas Empresas, Empresários, Empreendedorismo, Dificuldades, Estratégias.

INTRODUÇÃO

O objeto deste trabalho são as micro e pequenas empresas e seus respectivos empresários do setor farmacêutico no município de Cacoal-RO, sendo apontados vários pontos que merecem atenção especializada de estudiosos nesta área. As micro

¹ Artigo de Conclusão de Curso apresentado à Fundação Universidade Federal de Rondônia – UNIR – Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles em Cacoal, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Administração sob orientação da Prof^a. Ms. Lindsay de Oliveira Mesquita Torres.

² Acadêmica do 8º período do Curso de Administração da Fundação Universidade Federal de Rondônia - UNIR. E-mail: marcia_afc@hotmail.com.

³ Docente Mestre do curso de Administração da UNIR, email: lindsay.mesquita@unir.br

e pequenas empresas são pilares de suma importância para o âmbito da economia atribuindo a estas empresas enorme influências para a criação de novas oportunidades para o município. Neste contexto é interessante entender as características e sustentação dessas empresas, bem como a presença do empreendedorismo nas Micro e Pequenas Empresas - MEP'S, apresentando suas perspectivas de avaliação, crescimento, e desenvolvimento através de estratégias (MISUNAGA; MIYATAKE; FILIPPIN, 2012, p. 8).

Os micro e pequenos empresários em virtude da expansão que esse nicho de mercado apresenta, vem enfrentando uma enorme força competitiva, sendo a sua reestruturação necessária para o enfrentamento dessa nova abordagem. A pesquisa delimitou-se na área do empreendedorismo com estudo sobre as dificuldades enfrentadas nas micro e pequenas empresas do município de Cacoal, sendo realizado no setor Farmacêutico haja vista o grande número de farmácias se estabelecendo neste município e a concorrência existente no ramo. Em relação a essa face Dolabela (2008) caracteriza o empreendedor como alguém que sonha e busca transformar em realidade suas escolhas com capacidade de estabelecer suas metas e chegar a seus objetivos.

Neste estudo o objetivo principal foi identificar as principais dificuldades vivenciadas pelos micro e pequenos empresários deste setor, os específicos foram: caracterizar o perfil das MPE'S do setor farmacêutico em Cacoal, identificar quais as estratégias utilizadas pelos empresários diante dos desafios encontrados e descrever os fatores de sucessos e fracassos. As várias empresas situadas neste município na área farmacêutica cada uma tem seus próprios desafios, suas características, seus métodos, suas conquistas e problemáticas pessoais. Diante do exposto o problema de pesquisa que guia este estudo tem como definição: **Quais as principais dificuldades que os micro e pequenos empresários do setor farmacêutico encontram para manter-se no mercado?**

A relevância desse estudo se dá em razão do crescente aumento desse mercado em nosso município agregando uma série de fatores que merecem ser analisados, construindo a partir deste ponto uma contribuição para a sociedade com uma melhor compreensão do setor em estudo, para que possa diminuir as dificuldades

das MEP'S reduzindo o índice de falências e consequentemente o índice de desemprego no município. É importante destacar que as pesquisas nessa área ainda são escassas em Cacoal-RO e será de ampla relevância social e científica pois poderá nortear outros estudos, por ser um polo universitário irá contribuir com os futuros farmacêuticos e médicos que pretendem implementar novos negócios no município.

1 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

1.1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O conceito das microempresas foi criado pela Lei n. 7.256; de 27.11.84 e atualmente regulamentado pela Lei Complementar nº 123; de 14.12.2006 estabelecendo normas também para as empresas de pequeno porte, da Constituição Federal, favorecendo estas empresas com tratamento diferenciado e simplificado nos campos da área administrativa, fiscal, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial (BRASIL, 2006). A lei complementar nº 123/06 no capítulo II cita:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

As empresas devem adotar para a identificação, a sua denominação ou firma utilizando a expressão microempresa ou abreviando com ME e quanto as empresas de pequeno porte usando a abreviação EPP, essas denominações estão previstas em lei, podendo ter natureza comercial ou civil (PALERMO, 2002). Para o Jornal Brasil (2013) as MEP'S são mecanismos de políticas governamentais para a distribuição de renda reduzindo as desigualdades sociais.

Segundo as leis gerais da cartilha do Serviço Brasileiro de Apoio as Micros e Pequenas Empresas – SEBRAE (2014) sua definição quanto ao número de empregados é relativa aos limites de faturamento que seguem a Lei Complementar nº.123/06 tendo vários tipos de classificação por funcionário e atividade como rege o

Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), ou tipo de gestão e neste projeto apresenta-se as diretrizes da Lei nº 123/06 como apresentam os quadros abaixo:

Quadro1.Limites de renda bruta das MPE'S.

| DEFINIÇÕES | RENDA BRUTA ANUAL ATÉ: |
|---------------------------|------------------------|
| Microempresas | R\$ 360.000,00 |
| Empresas de Pequeno Porte | R\$ 3.600.000,00 |

Fonte SEBRAE (2014)

Quadro 2. Limites de empregados.

| DEFINIÇÕES | INDÚSTRIA | COMÉRCIO E SERVIÇOS |
|---------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Microempresas | Até 19 empregados | Até 9 empregados |
| Empresas de pequeno porte | De 20 a 99 empregados | De 10 a 49 empregados |

Fonte SEBRAE (2014)

Conforme cita Palermo (2002) as MPE'S se distinguem ainda em duas formas de inserção no mercado: a) aquelas que produzem certas mercadorias e ou serviços diretamente para o consumidor ou distribuidor e; b) aquelas que produzem certa mercadoria e ou serviços para grande ou média empresa.

Verifica-se que no primeiro caso são chamadas de empresas de produção final, são livres no mercado e podem definir o tipo de produto, sua qualidade, seu preço e seu público alvo. No segundo caso são chamadas de empresas satélites produzem mercadorias e ou serviços para uma grande empresa.

1.2 IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

A economia brasileira deve-se muito as micro e pequenas empresas que somam aproximadamente 5,7 milhões de MPE'S espalhadas nas diversas regiões brasileiras empregando mais de 56,4 milhões de pessoas, sendo responsável por 98%

dessas empresas representando um fomento bem expressivo na economia segundo dados do IBGE (2014).

Segundo matéria publicada pela jornalista Gabriella Azevedo (2013) a movimentação da economia brasileira representa um elemento importante e indispensável das MPE'S juntamente com os micros empreendedores. O acréscimo das MPE'S nos últimos dez anos elevou-se consideravelmente proporcionando milhões de empregos formais com carteira assinada representando mais da metade da massa salarial do país.

Uma previsão elaborada pelo Sebrae e Receita Federal em 2014 afirmam que o crescimento das MPE'S será constante até 2022. O presidente do SEBRAE Luiz Barretto menciona que a ligação desse crescimento tem a ver com a flexibilidade da legislação, citando a criação do Simples Nacional que é um regime tributário diferenciado, simplificado e favorecido, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006 e a "Lei Geral das MPE'S de 2006". Ele ainda ressalta que esse cenário é fruto do resultado de políticas sociais de redistribuição de rendas, valorização do salário mínimo e expansão de crédito.

Outro aspecto apontado pelo Observatório do Sebrae (2014) quanto a importância das MPE'S para a economia nacional, são os efeitos negativos sendo absorvidos mais facilmente tendendo a ter reações rápidas nos períodos de crises. Essas referidas empresas empregam uma massa trabalhadora abrangendo empregados desde o analfabeto até o graduado em ensino superior assim sendo contribui para que as desigualdades sociais sejam abrandadas através da convivência no âmbito das MPE'S.

No conceito de Ribeiro (2014), as MPE'S são agentes econômicos flexíveis proporcionando novo dinamismo e força ao mercado apresentando vantagens sócio econômicas significativas para o país. Atuando nos mais variados setores em atividades, estas empresas representam uma força extra para a economia nacional, no município em pesquisa a presença dessas empresas representam uma parte relevante perante o comércio local, oportunizando vários nichos mercadológicos compondo a estrutura produtiva.

Amaral (2013) reconhece as MPE'S como importantíssima participação dentro desta estrutura produtiva da economia brasileira em virtude do expressivo volume de firmas, empregados e/ou funcionários, atribuem-se a estas empresas a enorme influência quanto á criação de novas oportunidades de negócios, maior absorção de mão de obra e aumento da renda circulante internamente, assim sendo torna a economia interna mais fortalecida.

1.3 FATORES QUE INFLUENCIAM A MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Pela ótica de Velden (2004) a mortalidade das empresas pode ter relação com possíveis falhas gerenciais em relação à condução dos negócios determinadas pela falta de: capital de giro, problemas financeiros, ponto inadequado, inadimplência e a recessão econômica do país. Ressalta ainda certos grupos de fatores que expressam esta estatística da mortalidade das MEP'S são eles: falta de logística operacional, falta de mão de obra qualificada, falta de crédito e carga tributária elevada.

Ferreira (2004) destaca que as maiores causas que levam uma empresa a fechar as portas estão relacionadas à falta de planejamento e a erros cometidos na administração, principalmente entre os primeiros anos de vida, segundo estudos do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa). Em análise o Sebrae (2013) afirma que:

As empresas encerram suas atividades não apenas devido a uma única causa, mas sim, devido a uma sucessão de falhas ou problemas que, por não serem resolvidos no tempo apropriado, levam à paralisação de suas atividades.

Dentre os principais riscos e problemas enfrentados podem-se destacar os seguintes: a deficiência no planejamento prévio à abertura da empresa, sendo isto muito costumeiro e por vezes não dedicam tempo suficiente pois os empresários não tem o hábito de planejar e estabelecer metas, a má gestão dessas empresas, provém de problemas particulares ou com sócios, se é muito utilizado fazer a junção das finanças da empresa com o capital particular (NEVES; PESSOA, 2006).

O Programa de Capacitação da Empresa em Desenvolvimento - PROCED (2008) juntamente com o Observatório do Sebrae realizaram um estudo das principais causas da mortalidade nas micro e pequenas empresas ao longo de dez anos e concluiu-se o seguinte resultado apresentando os seis principais fatores contribuintes para o encerramento das atividades das MEP'S, apresentando a evolução em cada fator no decorrer do monitoramento. Expondo, nesse mesmo quadro as principais recomendações para evitar o fechamento das mesmas e mostrando também as evoluções. Representado no quadro abaixo:

QUADRO 3 -As Principais Causas da Mortalidade das MEP'S

| FATORES | EVOLUÇÃO RECENTE | PRINCIPAIS RECOMENDAÇÕES |
|--|------------------|---|
| Ausência do comportamento empreendedor | Positiva | As características empreendedoras (conhecimentos, habilidades e atitudes) apresenta ligeira melhora, mas precisam ser aprimoradas. Participação em cursos sobre empreendedorismo podem ajudar. |
| Ausência do planejamento prévio | Positiva | O planejamento antes da abertura pode ser melhorado (ainda é deficiente para muitos empreendedores). Participação em cursos de planejamento e um preparo mais apurado antes da abertura (maior tempo e maior profundidade no planejamento) podem ajudar. |
| Deficiências na gestão empresarial | Não melhorou | As deficiências na gestão de negócio, após a abertura, continuam presentes e precisam ser solucionadas (ex: aperfeiçoamento de produtos, fluxo de caixa, propaganda e divulgação, gestão de custos e busca de apoio/auxílio). Cursos de gestão empresarial, participação em palestras e ações conjuntas com empresas do mesmo ramo podem ajudar. |
| Insuficiência de políticas de apoio | Positiva | As políticas de apoio têm evoluído positivamente, mas podem ser aperfeiçoadas (ex: reduzindo o preço dos impostos e da burocracia, ampliando o crédito para a produção e maior acesso às compras governamentais). |
| Problemas de conjuntura econômica | Positiva | A conjuntura melhorou, mas é preciso ter continuidade no crescimento da economia, na estabilidade de preços e na recuperação da renda dos trabalhadores. |
| Problemas pessoais | Não melhorou | As empresas continuam sendo muito afetadas por problemas pessoais de seus sócios proprietários tais como: problemas de saúde, problemas com sócios, sucessão empresarial e vítimas de criminalidade. Maior profissionalismo, melhor divisão de tarefas, maior delegação de responsabilidades e separação da vida pessoal dos negócios podem reduzir esses impactos. |

Fonte: Observatório SEBRAE-SP (2008).

1.3.1 Causas de mortalidade de MPE'S

Segundo Barreto (2013) a taxa de mortalidade das MPE'S brasileiras até julho de 2013 chegou a 24% nos primeiros dois anos do negócio. Salaria que no período inicial, a empresa ainda não é conhecida no mercado, ainda não possui credibilidade dos clientes e, muitas vezes, os empreendedores ainda têm pouca experiência em gestão (SEBRAE, 2013).

Na visão de Viapiana (2001) o fracasso pode estar ligado à instabilidade econômica, à falta de dinheiro dos consumidores, ou ainda à escassez de recursos próprios e também à saturação do mercado. Alguns empresários simplesmente não sabem explicar as causas que teriam determinado o encerramento das atividades de suas organizações.

Quadro 4: Prováveis causas da mortalidade.

| | | | | |
|---|---|---|--|--|
| Inexperiência- 72 % | Fatores econômicos - 20 % | Vendas Insuficientes – 11 % | Despesas excessivas - 8 % | Outras causas- 3 % |
| Incompetência do empreendedor Falta de Experiência de campo Falta de experiência profissional Experiência desequilibrada | Lucros insuficientes Juros elevados Perda de mercado Mercado consumidor restrito Nenhuma viabilidade futura | Fracamente competitiva Recessão econômica Vendas Insuficientes Dificuldade de estoques | Dívidas e cargas excessivas Despesas operacionais | Negligência Capital insuficiente Clientes insatisfeitos Fraudes Ativos insuficientes |

Fonte: Chiavenato (2010,p.15)

Segundo Chiavenato (2010, p. 15), “nos novos negócios, a mortalidade prematura é bastante elevada, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam”. Ele cita algumas das mais prováveis causas de mortalidade nas empresas, como apresenta-se no quadro acima:

1.4 FATORES DE SUCESSOS E FRACASSOS PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Um dos fatores de sucesso para as MEP'S encontra-se no cenário econômico um pouco mais favorável, pois milhões de consumidores da classe C e D contam com um poder aquisitivo melhor, tornando esse público com mais consumidores e seletivos, aquecendo assim a economia e fortalecendo os microempresários (BARRETO, 2013).

Os fatores positivos apontados nas micro e pequenas empresas são a prática do meio empresarial, estrutura organizacional, a cultura da organização, capacidade inovadora e cada vez táticas novas de competitividade (PINHEIRO, 1996). O autor apresenta-se destacando também a criatividade e o talento do micro e pequeno empresário, a capacidade de adaptar-se às incertezas impostas pelo mercado, a flexibilidade estrutural da administração, baixos custos indiretos, entre outros fatores.

Os autores Pereira e Santos (1995) descrevem certas características dos empreendedores que são de suma importância para a empresa alcançar sucesso: persistência na busca por objetivos, deve-se saber onde se quer chegar, motivação a liberdade de agir, criatividade de inovar se preciso for, autoconfiança estar seguro em suas decisões e ser capaz de assumir riscos, iniciativa, delegação de tarefas conduzir e orientar equipes bem como espírito de liderança.

Dolabela (2008, p. 14-15) cita duas frases que bem completam essa definição de empreendedor, ele destaca que “empreender é uma forma de ser, muito mais do que fazer, como também que “o empreendedor é alguém que sonha e busca transformar em realidade esse sonho”. O empreendedor é um agente propagador de inovações e produz desenvolvimento.

O Sebrae (2010) cita alguns fatores de fracassos das MEP'S e nota-se que estes fatores estão associados a má administração dos empresários já que uma parte dos empreendedores enfrentam a inexperiência com falta de suporte técnico e não buscam aprimoramento de gestão. Aponta-se como erro mais comum confundir

gastos pessoais com os da empresa, os patrimônios não devem misturar-se, na sequência outros erros como:

- a) Ausência de um plano de negócios que condiz com à empresa e seu mercado;
- b) Investimentos sem planejamento e avaliação de suas necessidades;
- c) Falta de controles internos como: finanças, compras, vendas, estoque, contabilidade, recursos humanos entre outros;
- d) Estabelecer prazos de vendas não observando o capital de giro;
- e) Acumular dívidas e utilizar-se de recursos provenientes de empréstimos a altas taxas de juros;
- f) Realizar vendas a prazo sem antes fazer uma análise de crédito;
- g) Inexperiência dos sócios no ramo de atividades ao qual foi escolhido para atuar;
- h) Remuneração dos sócios incompatível com as finanças da empresa.

1.4 ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As empresas passam constantemente por transformações principalmente no que diz respeito a tecnologia. São inúmeros os benefícios que esta estratégia garante já que a empresa focada neste item se encontra em vantagem competitiva em relação as demais. “Através da busca da excelência, uma empresa pode ao mesmo tempo tornar-se mais competitiva. Aliando à preocupação do desenvolvimento tecnológico para obter vantagens competitivas [...]” (COBRA, 1991, p. 52).

Certo e Peter (1993) em sua abordagem apresentam a estrutura de análise de casos focando uma linguagem de fácil compreensão abordada em quatro estágios para as empresas utilizarem. Para eles o primeiro ponto é definir o problema; após esta etapa deve-se formular alternativas, logo em seguida avaliar e comparar essas alternativas e por último selecionar e implementar a alternativa escolhida.

Estudos de pesquisa na área da administração estratégica em micro e pequenas empresas são em muitos aspectos pouco conclusivos em relação as grandes empresas. Andrade *et al* (2003) descrevem que há um número de pequenas empresas que já estão modernizando as estratégias de *marketing*, mas, em sua

maioria, representam as ideias dos administradores dos empreendimentos sem uma noção clara do nicho de mercado em que atuam expostos a competição das maneiras de se diferenciarem (PORTER, 1997).

1.5.1 Principais dificuldades de gestão

Uma das dificuldades é o novo empresário se dar conta de que tarefas cotidianas devem ser feitas pelos funcionários e ele deve gerenciar, tomar conta da gestão de seu negócio, ele ressalta ainda que a tecnologia existente para as MPE'S não oferece muitas opções e apresenta um projeto piloto desenvolvido especificamente para elas chamado de Alavancagem Tecnológica desenvolvido juntamente com o Sebrae (NOGUEIRA, 2015).

Baião (2013) enumera como maiores dificuldades enfrentadas pelas MPE'S alguns itens como: a realização do planejamento estratégico, realizar a separação da parte financeira da empresa com a particular, gerenciar todos os gastos da empresa e obter uma previsão de vendas. O micro e pequeno empresário vivencia esta dificuldade nas empresas.

Os pequenos empresários apresentam três pontos fracos principais: análise inadequada ou superficial quando da escolha inicial do ramo de negócio, capitalização insuficiente e capacidade gerencial medíocre (MAROLLI, 2011). Diante da fragilidade, muitas delas não conseguem superar as dificuldades, fazendo com que encerrem as atividades de forma involuntária.

Soares Neto (2011) cita que para manter a empresa em funcionamento e permanecer com o ciclo de produção, crescimento, gerando emprego e renda, mostra-se a necessidade de um melhor gerenciamento dos ativos dessas organizações o que se dá através da gestão eficaz do capital de giro como forma de contribuir para que esta empresa dê continuidade a sua existência.

1.5 CARACTERÍSTICAS DO SETOR FAMACÊUTICO

A característica do setor farmacêutico mundial consiste na definição do oligopólio, devido a presença de multinacionais de grande porte que influenciam o comportamento deste setor; sendo as empresas de grande porte que lideram o ramo atuando de forma globalizada a maioria está situada nos Estados Unidos da América e na União Europeia. Já no setor nacional destacam-se a presença de empresas menores que conservam essas mesmas características (GESTÃO FARMACÊUTICA, 2010). No setor farmacêutico há vários tipos existentes de atuações no mercado tendo cada seguimento características próprias de funções atuantes diferenciados como mostra o quadro abaixo:

Quadro 5: O setor farmacêutico se caracteriza pelos vários setores de atuação

| | |
|--|--|
| Drogaria | É o estabelecimento que comercializa drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos em suas embalagens originais. |
| Farmácia | É o estabelecimento de manipulação de fórmulas magistrais e oficiais, de comércio de drogas, medicamentos, insumos farmacêuticos e correlatos, a título remunerado ou não, e o de atendimento privativo de unidade hospitalar ou de qualquer outra equivalente de assistência médica. |
| Farmácia de Manipulação: ou farmácia magistral | É a farmácia que prepara medicamentos atendendo a uma prescrição médica, que estabelece sua composição, forma farmacêutica, posologia e modo de usar. |
| Farmácia Hospitalar | Abrange um sistema assistencial, técnico-científica e administrativa e desenvolve atividades ligadas à produção, armazenamento, controle, e distribuição de medicamentos e materiais médico-hospitalares às unidades hospitalares. Dispensar medicamentos, de forma segura e oportuna, é uma das suas atribuições principais. |
| Farmácia Fitoterápica | Medicamentos Fitoterápicos são medicamentos obtidos a partir de plantas medicinais. Eles são obtidos através da utilização exclusiva de derivados de droga vegetal (extrato, tintura, óleo, cera, suco, e outros). |
| Distribuidora | Os Fabricantes de Fármacos entregam os medicamentos diretamente às redes, ou indiretamente, por meio de distribuidores. |
| Indústria Farmacêutica | A indústria farmacêutica é responsável por produzir todo e qualquer tipo de medicamento. De um modo geral fabricam e comercializam seus produtos apenas depois de um longo processo de pesquisas, descobertas e testes. A partir daí busca-se a obtenção de patentes para que outras indústrias tenham que pagar royalties, caso desejem também fabricá-lo. A maior parte do investimento é recompensada pelo lucro advindo da venda de royalties e da comercialização direta dos medicamentos |

Fonte: Gestão farmacêutica (2010).

Para Leonardi (2016) o farmacêutico empreendedor agrega uma importante contribuição para com a saúde pública da população, facilitando assim o acesso a medicamentos e aos serviços farmacêuticos, necessários a vida humana, com conhecimento técnico e especializado, e pode atuar em: empresas de logística farmacêutica; em instituições de ensino farmacêutico; laboratórios de equivalência e bioequivalência farmacêutica e também prestando consultorias especializadas.

2. METODOLOGIA

Para realização desse trabalho foi utilizado a pesquisa exploratória que segundo Vergara (1998, p. 45) “é realizada em área na qual existe pouco conhecimento acumulado e sistematizado”, que possibilitou o desenvolvimento de uma análise das micro e pequenas empresas no setor farmacêutico. Limita-se a definir objetivos e buscar informações mais detalhadas sobre determinado assunto em estudo e descobrir novas ideias, tornando-se a referida pesquisa significativa para futuros estudos (CERVO; BERVIAN, 2010). A pesquisa foi descritiva que segundo Gil (2008) visa descrever características de determinadas populações ou fenômenos e ou estabelecimentos de relação entre variáveis. Visa à identificação, registro e análise das características, fatores ou variáveis que se relacionam com o fenômeno ou processo (VERGARA, 2004).

O método utilizado para esta pesquisa foi o dedutivo como citam Cervo e Bervian (2010) que a dedução é o mesmo que a argumentação tornando evidente verdades particulares inclusas em verdades universais, levando o pesquisador do conhecido para o desconhecido com uma pequena margem de erros respeitando-se os critérios de coerência e de não-contradição. A abordagem da pesquisa foi a qualitativa que conforme Silva e Menezes (2005) é uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, que não pode ser traduzido em números, sendo a interpretação dos fenômenos e a atribuição de significados.

O presente artigo utilizou a pesquisa bibliográfica na qual foi realizada exatamente como o ponto de vista dos procedimentos técnicos de Gil (2008), que salienta que é quando são elaboradas a partir de material já publicado, constituído

principalmente de livros, artigos periódicos, dissertações, jornais, revistas e material disponibilizado na internet.

Na coleta de dados a entrevista foi relevante para este artigo, pois como consta na óptica de Silva e Menezes (2005) através dela se obtém informações de um entrevistado, sobre determinado assunto ou problema apresentando-se neste trabalho de forma semiestruturada baseadas no artigo Vieira (2011). A entrevista foi realizada pessoalmente junto aos 15 (quinze) gestores das respectivas empresas, o que permitiu aos empresários expor as suas maiores dificuldades para se manterem no processo de expansão do mercado. A entrevista foi composta de 19 perguntas realizada entre os dias 08 de agosto à 02 de setembro 2016, dividido em 3 (três) etapas sendo a 1ª para caracterizar o perfil das empresas e seus gestores, a 2ª para identificar os desafios enfrentados e as estratégias utilizadas pelos empresários e a 3ª para identificar, compreender e descrever os fatores de sucessos e fracassos da empresa.

Os sujeitos da pesquisa foram os micro e pequenos empresários do setor farmacêutico do município de Cacoal/RO, sendo delimitada na área central da cidade de Cacoal, entre as avenidas Dois de Junho até a Sete de Setembro, fechando nas ruas Antônio Deodato Dulce até a Av. Castelo Branco. A pesquisadora optou pela utilização de uma amostra não probabilística para coletar a amostra na parte da população que lhe é acessível. A população objeto é aquela que temos em mente ao realizar o trabalho estatístico, mas apenas uma parte desta população, está acessível para que dela retiremos a amostra (COSTA NETO, 1977). Os elementos que o pesquisador considere representativo da população-alvo serão selecionados considerando-se a amostra por tipicidade que é utiliza-se um subgrupo que será representativo em relação á uma população (KARSTEN, 2011).

Para os autores Prodanov e Freitas (2013) a ética na pesquisa científica indica que o estudo é a construção do artigo em questão e deve ser feito de modo a procurar metodicamente o conhecimento, através de observação, identificação, descrição, investigação experimental, produzindo resultados reprodutíveis, realizado de forma moralmente correta. A pesquisa seguiu os aspectos éticos estabelecidos, onde os envolvidos não foram identificados e assinaram o termo de consentimento Livre e

Esclarecido (ANEXO A). O artigo em questão cumpriu os critérios éticos que foi estabelecido com a assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.

A pesquisadora assinou o Termo de Isenção de Responsabilidade (ANEXO B), deixando completamente isento a Fundação Universidade Federal de Rondônia – Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles em Cacoal, a orientadora e os professores indicados para comporem o ato de defesa presencial, de toda e qualquer responsabilidade caso ocorra plágio nesse presente artigo. O artigo foi estruturado conforme o Manual do Artigo Científico do Curso de Administração da Universidade Federal de Rondônia, Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles (SILVA; NETO; QUINTINO, 2010).

A análise dos dados aconteceu após a aplicação da entrevista, foram tabulados através do programa Excel e analisados segundo o discurso de Fonseca (2002) pode-se formular afirmações e revisar os dados para testar a veracidade das afirmações.

3 RESULTADOS E ANÁLISES DOS DADOS

O referido capítulo tem por finalidade apresentar a análise dos resultados obtidos na pesquisa, a partir das entrevistas realizados junto aos micro e pequenos empresários do setor farmacêutico no município de Cacoal/RO. Apresentados de forma clara e objetiva.

3.1 O PERFIL DOS EMPRESÁRIOS

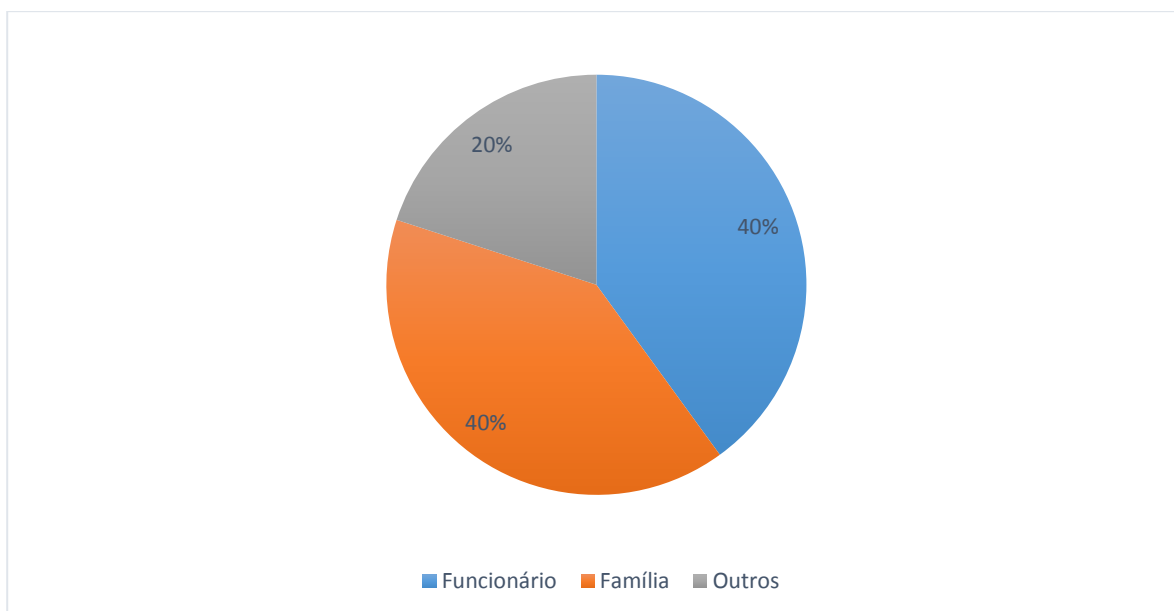
As primeiras questões foram para caracterizar o perfil das empresas e seus respectivos empresários, como: sexo, idade, produtos, franquias, enquadramento da empresa, tempo de mercado, números de funcionários, formação, motivo de optar por este ramo de mercado, mão de obra e fornecedores.

Fizeram parte da pesquisa 15 farmácias as quais foram denominadas por “F1 à F15”, ao que se refere ao sexo dos empresários e/ou gerentes dos quais a maioria

73% são masculinos e 27% são do sexo feminino, dentre as empresas pesquisadas podemos observar que é tímida a representação feminina neste setor. Com relação a faixa etária a que mais se destaca é entre 30 e 40 anos abrangendo 53%, entre 41 e 50 são 27%, de 20 a 29 representam 13% e com mais de 51 anos apenas 7%, observa-se que destacam -se empresários jovens à frente da gestão das empresas.

Observa-se na pesquisa que 50% das empresas farmacêuticas nesta área de abrangência surgiram nos últimos quinze anos, sendo 6% com menos de 1 ano, de 2 a 15 anos 47% e de 16 a 35 anos também com 47%, importante ressaltar que dessas empresas abertas há menos de 4 anos, 3 pertencem a grandes redes, as demais já são farmácias consolidadas no mercado. Quando questionados porque empreenderam neste ramo de negócio 40% responderam que eram funcionários de farmácias e resolveram abrir sua própria empresa, 40% empreenderam pois estão dando continuidade com a hereditariedade dos negócios da família e 20% são por motivos diversos assim representado no gráfico:

Gráfico 1: Os motivos que os levaram a empreender



Fonte: Dados coletados pela autora (2016).

Ao que diz respeito quanto ao grau de formação 80% desses empresários possuem nível superior em sua grade educativa, sendo a maioria dessas formações graduação em Farmácia, com mestrado, nível superior incompleto e ensino médio são apenas 20%, F1 disse que está se graduando em Farmácia porque este profissional

torna-se oneroso para a empresa e o proprietário tendo esta formação superior é uma forma de diminuir os gastos com funcionários, pois, ele próprio ira exercer esta função.

3.2 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS

Nesta parte vão ser identificadas as características que predominam nas empresas. Sob o aspecto de funcionários detectou-se que 47% possuem até 9 (nove) funcionários e 53% compõe em seus estabelecimentos comerciais até 20 funcionários. A questão relativa ao enquadramento dessas empresas no mercado, entre as farmácias entrevistadas 73% são ME (Microempresa) e 27% se enquadram como EPP (Empresa de Pequeno Porte). As que fazem parte de redes são apenas 27% destas farmácias.

Nota-se que há vários setores de atuações como cita Ribeiro (2014) que as MPE'S apresentam nos mais variados setores em atividades e estas empresas representam uma força extra para a economia nacional. Quanto as características dos produtos oferecidos, 93% atuam como farmácias e drogarias, 7% atuam somente como farmácia de manipulação, desse total 36% além de trabalharem com drogarias também oferecem serviços de manipulação de medicamentos e homeopantias e 87 % além dos demais produtos oferecem um setor de perfumaria em suas empresas.

Com relação ao ambiente externo 13% dos empresários consideram que são reconhecidas por sua tradição no mercado farmacêutico, 20% não responderam, 67% responderam que são competitivas. Quanto ao ambiente interno das empresas 47% se consideram bem estruturada, 20% em constante crescimento, 27% são focadas nos clientes e funcionários e 6% não responderam. Demonstrado no quadro abaixo:

Quadro 6: Ambiente externo e interno

| AMBIENTE EXTERNO | AMBIENTE INTERNO |
|-----------------------|---|
| 67% - Competitiva | 47% - Estruturadas |
| 20% - Não responderam | 27% - Focadas nos clientes e funcionários |
| 13% - Tradição | 20% - Estão em constante crescimento |
| | 6% - Não responderam |

Fonte: Dados coletados pela autora (2016).

Para Amaral (2013) as MPE'S são importantes dentro da estrutura produtiva da economia brasileira em virtude do expressivo volume de firmas e empregados ou funcionários e absorvem uma quantidade maior de mão de obra e aumento da renda circulante internamente, assim sendo tornando a economia interna mais fortalecida. Quando questionados sobre mão de obra qualificada, 47% dos entrevistados responderam com sim, contra 53% restante que após o recrutamento afirmam ter a necessidade de treinamento.

No quesito fornecedores F8 e F9 pertencem a uma rede de 6 farmácias distribuídas pelo município, mas apenas 2 (duas) destas pertencem à área de abrangência da pesquisa, sendo assim, essas empresas conseguem um bom desconto já que fazem grandes compras. Para F3 a dificuldade é que as indústrias fornecedoras são centralizadas nas regiões Sul e Sudeste e o frete acaba por onerar o preço final do produto sendo repassado para o consumidor, já F14 trabalha com poucos fornecedores aos quais são abertas a negociações e descontos, em suas percepções e avaliações 67% consideram ter bom relacionamento com os fornecedores, 29% disseram que os preços deixam a desejar.

3.3 ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PELOS EMPRESÁRIOS

Andrade *et al* (2003) descrevem que há um número de pequenas empresas que já estão modernizando-se sendo as transformações necessárias para acompanhar o mercado. Para tanto 100% afirmaram ter realizado mudanças nos quesitos: reformas, adequações em seu espaço físico, mudanças no *layout* interno e externo do estabelecimento, 20% além dessas mudanças em suas empresas também fizeram aquisições de equipamentos para ampliar o atendimento ou implantar novos, 40% ampliaram o número de produtos oferecidos. Três entrevistados destacaram que:

“F6 salientou que houve a necessidade de adequações para aquisições de equipamentos e reestruturação para comportar o aumento do número de fórmulas e contratação de mão de obra qualificada”. “F3 realizou uma reforma para se adequar as exigências legais”, e” F10 modificou sua estrutura para proporcionar acessibilidade aos clientes com necessidades especiais.”

Quando questionados em como enfrentam a competitividade F6 comparou a

competitividade como a um trampolim com muitos desafios, no qual tem-se a cada dia que focar em novas estratégias F3 disse: “enfrento a competitividade com políticas de preços reduzindo a margem de lucro”, 33% afirmaram que enfrentam com inovações em suas empresas e mantendo-se sempre atualizado, 53% trabalham com estratégias de preço e fidelização do cliente e 13% não responderam.

Pinheiro (1996) destaca a criatividade e o talento do micro e pequeno empresário, a capacidade de adaptar-se às incertezas impostas pelo mercado e isso inclui criar novas estratégias. Com relação as estratégias que os empresários deste setor utilizam além do marketing, 73% apostam em uma equipe motivada, bom atendimento e preços, já 27% se utilizam de investimentos e planejamento. Sendo capazes de enfrentar os desafios.

As ferramentas das redes sociais são muito utilizadas pois além de serem mais acessíveis, são econômicas e eficientes de longo e rápido alcance. F8, F9 e F10 utilizam estratégias de eventos como: campanhas, cursos, *workshop*⁴, exames como testes de glicemia, bioimpedância e capilares, com este tipo de estratégia o cliente entra no estabelecimento e assim conseguem a fidelização, e o mesmo ainda consome os produtos oferecidos.

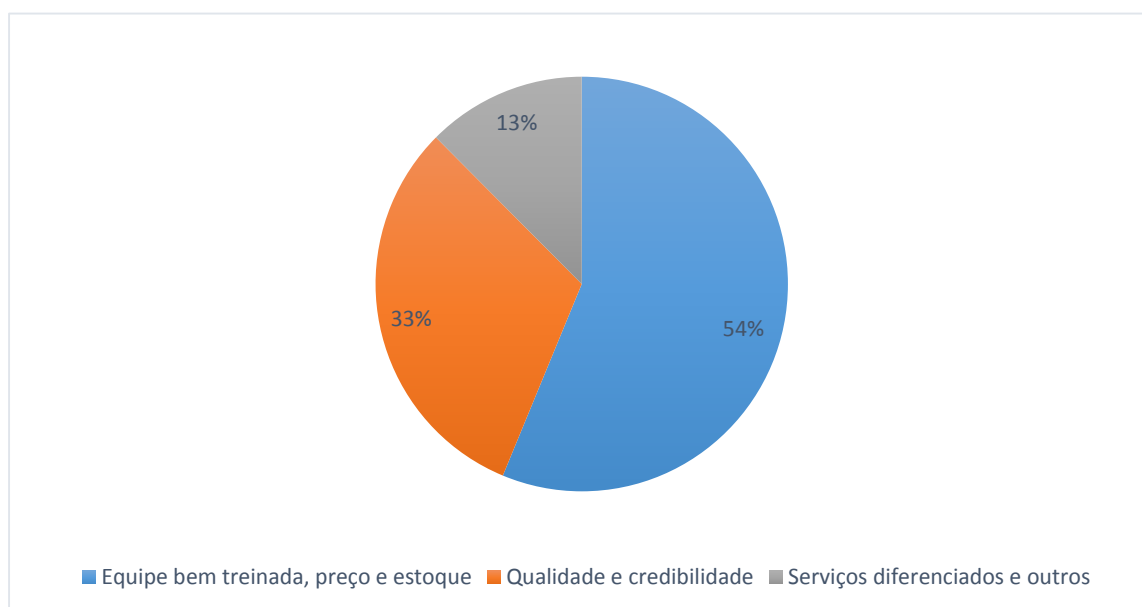
Os autores Pereira e Santos (1995) descrevem certas características dos empreendedores que são de suma importância para a empresa alcançar sucesso: persistência na busca por objetivos, criatividade de inovar se preciso for, autoconfiança ser capaz de assumir riscos e ter iniciativa. Quando questionados sobre a empresa ser inovadora, foram unânimes, ou seja, 100% responderam que sim, se consideram inovadoras. F11 considera a sua empresa inovadora com relação a preços mais competitivos, pois quando se instalaram no município há dois anos e meio começaram a praticar preços mais reduzidos que o do mercado local e assim, as demais farmácias tiveram que reduzir sua margem de lucro para competir, vale ressaltar que esta empresa pertence a grandes redes e F2 se considera inovadora pois foi a primeira farmácia de manipulação do interior de Rondônia, sendo um marco de referência.

⁴Workshop: seminário ou curso intensivo, de curta duração, em que técnicas, habilidades, saberes, artes etc. são demonstrados e aplicados; oficina, laboratório.

3.4 FATORES DE SUCESSOS E FRACASSOS

Observa-se que a equipe bem treinada, preço e estoque foram os fatores que mais predominaram entre os empresários entrevistados com 54%, para eles terem uma equipe bem treinada com bom atendimento e pessoas práticas para solucionar alguma eventualidade, que possa acontecer durante o atendimento ao cliente é de suma importância; seguido então pelos fatores qualidade e credibilidade que somaram 33% e acabam fidelizando o cliente, quando a empresa demonstra tais quesitos, com relação as demais, serviços diferenciados e outros fatores foi de 13%.

Gráfico 5: Principais fatores de sucessos das MEP'S



Fonte: Dados coletas pela autora (2016)

O autor Pinheiro (1996) destaca, a criatividade e o talento do micro e pequeno empresário, com capacidade de adaptar-se às incertezas impostas pelo mercado. Foram indagados na entrevistada quais seriam os principais fatores para o sucesso das empresas, mediante os dados coletados podemos verificar o resultado exposto no gráfico acima:

Quanto ao principal fator para uma empresa ir à falência Velden (2004) descreve que a mortalidade das empresas pode ter relação com possíveis falhas gerenciais em relação à condução dos seus negócios. Na pesquisa realizada o item

que mais foi apontado pelos entrevistados foi a má administração que teve como destaque 87%, em seguida o segundo ponto mais destacado é não conseguir manter a concorrência e não acompanhar o mercado que ficou com 33%, mal atendimento 13%, e falta de ética, falta de investimento e não inovação ambas com 7%. Na visão de Viapiana (2001) alguns empresários simplesmente não sabem explicar as causas da determinação do encerramento das atividades de suas organizações, F6 disse em entrevista “não ter a mínima ideia”.

Diante do exposto a maior dificuldade enfrentadas pelos empresários é a concorrência 47%, 40% apontam o item burocracia como a maior dificuldade,” F6 ressalta que tem dificuldades, pois trabalha com alguns insumos importados e a Agência Nacional De Vigilância Sanitária (ANVISA) dificulta o processo, pois há muita burocracia envolvida”, para 20% a inadimplência é um risco muito alto principalmente nesta fase da economia nacional atual, e, dentre estas citadas 13% acham que é lidar com pessoas e ter habilidade para solucionar situações adversas do dia-a-dia também acaba se tornando uma dificuldade e 7% citaram que é manter o crédito em dias, não ter inadimplência dos clientes. Ressaltando que cada empresário deu mais que uma resposta e todas foram expostas neste quadro abaixo:

Quadro 7: As principais dificuldades dos empresários

| Dificuldades | % |
|--------------------------|-----|
| Concorrência | 47% |
| Burocracia | 40% |
| Inadimplência | 20% |
| Relações interpessoais | 13% |
| Manter o crédito em dias | 7% |

Fonte: Dados coletados pela autora (2016).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As MPE'S (Micro e Pequenas Empresas) do setor farmacêutico no município de Cacoal/RO, representa uma fatia interessante do mercado de trabalho local, pois além dos funcionários efetivos, ainda existem os empregos indiretos que essas

empresas proporcionam como: os entregadores de medicamentos e/ou produtos e distribuidores de panfletos, além dos empregos que são mantidos através dos cursos e *workshops* que as empresas realizam, pois são ótimos para o aumento das vendas de produtos e para quem os ministram, através desses eventos os monitores aumentam sua clientela o que vem concretizar que as MPE'S são importantes para a economia nacional e local.

Todos os objetivos do presente artigo foram alcançados, através dos resultados pode-se identificar o perfil das MEP'S que em sua maioria são ME, não pertencem a grandes redes, embora essas redes estão aumentando nos últimos anos como constam nos resultados, os empresários e/ou gerentes tem formação na área farmacêutica, sexo masculino, entre 30 e 40 anos e empreenderam por serem funcionários ou darem continuidade ao negócio da família. Observa-se que a equipe motivada, investimentos e planejamento são as estratégias mais utilizadas pelos empresários, o principal fator de sucesso para as empresas são equipes bem treinadas, preços e estoques, e, no que diz aos fatores de fracasso e falência são as más administrações, concorrência e burocracia, essas são as principais dificuldades da atualidade.

Na observância das entrevistas realizadas percebe-se que os empresários e/ou gerentes com mais tempo de mercado se expressam com uma maior facilidade e tem uma melhor compreensão da própria empresa, mas os empresários de um modo geral buscam a fixação da empresa no mercado, credibilidade e se possível, expansão com filiais nos maiores bairros do município, sendo que o maior desafio na atual economia é manter a empresa em ascensão.

Além das observações já citadas pode-se dizer que para os empresários que pertencem a alguma rede, o principal foco são as vendas e demonstrar resultados já que umas são franquias, mas outras são filiais e para que esta empresa e consequentemente este gerente possa se manter neste ramo mercadológico no município a empresa tem que apresentar resultados satisfatórios, nestes casos geralmente o empresário é de outro Estado e a empresa é totalmente da responsabilidade do gerente.

A pesquisa ressalta como ponto positivo que a maioria das empresas que não pertencem a redes estão há mais de 5 anos no mercado e buscam sempre a inovação com empresários e/ou gerentes bem preparados para enfrentar a competitividade, representam um nível de maturidade dos empresários ao buscarem novas estratégias e tecnologias para suas empresas. E o setor farmacêutico por si próprio já demonstra ser positivo, pois mesmo com tantas empresas no município, ainda se desponta como um mercado expansionista.

Verificou-se como ponto negativo nesta pesquisa que a concorrência está forte e visível ao ponto que os empresários entrevistados tiveram que ser bem estimulados e esclarecidos quanto ao teor do objetivo do trabalho pela pesquisadora para relatarem com veracidade seus pontos negativos e fracos, pois a preocupação da maioria dos entrevistados era não passar uma imagem negativa da empresa.

Uma das dificuldades enfrentadas para a realização da pesquisa foi o pouco tempo disponível dos empresários e/ou gerentes para a entrevista, sendo necessários em alguns casos a pesquisadora coletar dados na observação durante as entrevistas, e 3 farmácias que não aceitaram participar da pesquisa sendo 2 pertencentes a uma rede, o que agregaria uma certa importância para a pesquisa já que a visão destes empresários varia dos demais empresários.

Sugerem-se que os micros e pequenos empresários formem associações ou cooperativas ou ainda se filiam em alguma que já exista e possa beneficiá-los neste município porque as redes estão introduzindo-se no setor local velozmente e a competitividade nos preços é uma das dificuldades enfrentadas pelos que não pertencem a uma rede, assim poderiam juntar-se e conseguir um preço mais acessível e desconto na compra dos principais medicamentos, sendo assim, as cooperativas ou associações podem minimizar este aspecto tornando sua margem de lucro maior.

Esta pesquisa contribui para os gestores no sentido de repensarem em certos pontos que nos afazeres diários de um gestor podem cair no esquecimento e que a pesquisa veio resgatar, forçando o gestor dar uma resposta, como exemplo: sobre os ambientes interno e externo da empresa, pois alguns empresários e/ou gerentes tiveram dificuldade em buscar respostas e alguns até deixaram sem responder.

Para fins de recomendações em trabalhos futuros, sugere-se que se faça esta pesquisa a nível de Estado para uma melhor compreensão de como se encontram outros empresários farmacêuticos em diferentes regiões, em municípios maiores e menores que Cacoal para comparações e melhor entendimento deste setor mercadológico, sendo assim os empresários e/ou gerentes teriam uma visão mais ampla das dificuldades do setor em outros locais.

REFERÊNCIAS

1. AMARAL, Renata dos Santos- **Estudo da micro e pequena empresa**. Publicado em 28.07.2013. Acesso em 26.nov.14.
2. ANDRADE, Daniela Meirelles et al. **Ciclo de vida, competição e estratégias em pequenas e microempresas**. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBREEMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENASEMPRESAS, 2003, Brasília. Anais.
3. BAIÃO, Alessandro Franciulli. Disponível em: <[HTTP://WWW.fnq.org.br/colabore/perguntadasemana/quaisaasdificuldadesenfrentadaspelampenagestãoodenegócio](http://WWW.fnq.org.br/colabore/perguntadasemana/quaisaasdificuldadesenfrentadaspelampenagestãoodenegócio)>, 02/10/2013. Acesso em 01. abr.15.
4. BARRETO, Luiz 28/03/15 Disponível em: <<http://www.fenacon.org.br/noticias-completas/1568>> Érica Ribeiro, 2015 entrevista Luis Barreto. Acesso em: 28.mar.15.
5. BRASIL **ESTATUTO DA MICROEMPRESA**: Lei no. 7.256, de 27.11.84, regulamentada pelo decreto no. 90.880 de 30.01.85 e legislação complementar. São Paulo: Saraiva, 1987.
6. CERVO, Amado L; BERVIAN, Pedro A.; SILVA, Roberto da. **Metodologia Científica**. 6 ed. São Paulo: Pearson, 2010
7. CERTO Samuel C., PETER J. Paul **ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**. Edição Revisada. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 1993.
8. COBRA, Marcos - **Estratégia do Mercado**, Ed. Atlas, 1991.
9. COSTA NETO, P. L. O. **Estatística**. São Paulo: Edgard Blücher, 1977. 264 p.
10. CHIAVENATO, I. **Administração nos novos tempos**. 2ª edição, Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

.11.DOLABELA,Fernando. Disponível em:
<http://www.educacional.com.br/revista/0408/pdf/06_Entrevista_FernandoDolabela.pdf>. **Revista atividades e experiências** 2008. Acesso em 27.nov.14.

12.FERREIRA, Afonso. UOL, em São Paulo publicado 02/02/2004. Acesso em: 26 nov 14.

13.FONSECA, João José Saraiva. **Apostila de metodologia da pesquisa científica**. UECE - Universidade Estadual do Ceará. 2002. Disponível em:
<<http://books.google.com.br/books?id=oB5x2SChpSEC&pg=PA70&dq=analise+dos+dados+pesquisa+cientifica&hl=ptBR&sa=X&ei=ICDYU5mLKovmsATHkoDIBg&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=analise%20dos%20dados%20pesquisa%20cientifica&f=false>>. Acesso em: 28.jul.14.

14.GESTAO FARMACEUTICA Disponível em:<<http://gestaofarmaceutica.webnode.com.br/teorias%20da%20administra%c3%a7%c3%a3o/>>. Acesso em: 11.nov.15.

15 GIL, Antônio Carlos, 1942 – Como elaborar projetos de pesquisas/Antônio Carlos Gil. – 4.e. – 8. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2006.

16.GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

17. GABRIELLA AZEVEDO - JORNAL DO BRASIL-Disponivel em:
<<http://www.jb.com.br/economia/noticias/2013/09/07/micros-e-pequenas-tem-impacto-significativo-na-economia>>. Acesso em 24.nov. 2014.

18. IBGE- Disponivel em:<<http://www.ibge.gov.br/home/2014>>. Acesso em 11. abr.15.

19.KARSTEN, Marcio. **Administrador e Consultor de Empresas**, at HBK Consultoria Empresarial em Gestão Empresarial Ltda, 2011..Disponivel em:
<<http://pt.slideshare.net/marciokarsten/pesquisa-e-estatstica-aula-02-20>>. Acesso em: 11. mai.15.

20.LEONARDI, EGLE <<http://www.ictq.com.br/guia-de-carreiras/290-o-farmaceutico-e-o-empendedorismo>>ICTQ 2008-2016 © Todos os direitos reservados. Criação de sites - Next4.

21.MAROLLI, Giseli. Disponível em:
<<http://www.unc.br/mestrado/editais/DISSERTACAO-GISELE-MAROLLI%20COMPLETA.pdf>>. Acesso em: 21 abr.15.

22_____ **Fundamentos e Metodologia Cientifica**. 5 ed. São Paulo:Atlas, 2003.

23.MISUNAGA, Haroldo Yutaka; MIYATAKE, Anderson Katsumi; FILIPPIN, Marcelo. **MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ENSAIO TEÓRICO SOBRE OS MOTIVOS DO FECHAMENTO PREMATURO DE EMPRESAS E LACUNAS DE PESQUISA.** Maringá Management: Revista de Ciências Empresariais, Maringá, v. 9, n. 2, p.08-09, jul. 2012.

24.NEVES*João Adamor Dias.PESSOA Raimundo Wellington Araújo ** Ano 2, n. 4, dezembro 2006
.Artigo recebido para publicação em 15 de agosto de 2006 pg. 178. Acesso em: 20 de nov 15.

25.NOUEIRA,José Carlos Disponível em:<<http://www.infotec.org.br/noticias/noticiaDetalhe.aspx?id=429/03/15>São Paulo, 31 de março de 2015>. Acesso em: 01. abr.15.

26.PALERMO, Fernanda Kellner de Oliveira. As micro e pequenas empresas como propulsoras do desenvolvimento econômico e social.Jus Navigandi, Teresina, ano 7, n. 55, 1 mar. 2002. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/2735>>. Acesso em: 5 mar. 2015.

27.PEREIRA Junior, H. J.; SANTOS, S. A. **Criando seu próprio negócio.** Brasília: SEBRAE, 1995.

28.PORTER, Michael E. **A vantagem competitiva.** Rio de Janeiro: Campus, 1997,p 897.

29.PINHEIRO, Maurício. **Gestão e desempenho das empresas de pequeno porte.** Tese de Doutorado. São Paulo. FEA-USP, 1996.

30.PROCED- **PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO DA EMPRESA EM DESENVOLVIMENTO**,2008. Disponível em: <<http://www2.fia.com.br/portalfia/Default.aspx?idPagina=27012>>. Acesso 27.nov.14.

31.PRODANOV, Cleber Cristiano FREITAS Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico** [recurso eletrônico] : <<http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad-1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20>>– 2. ed. – Novo Hamburgo: Feevale, 2013.pag 45,46 Acesso em 11.mai.15.

32.RIBEIRO, Lilian Santos
Instituto Matonense Municipal de Ensino Superior – IMMES
Disponível em:<http://immes.edu.br/novo_site/o-cenario-das-micro-e-pequenas-empresas-mpes-no-brasil-um-estudo-sobre-a-importancia-e-os-desafios-deste-setor-da-economia/>,2014. Acesso em:15.nov.2014.

33. SEBRAE COPYRIGHT © 2007, **SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. Acesso em 23. nov.14. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154>> COPYRIGHT © 2003.

34. _____ Sebrae, Pensando grande Disponível em: <<http://www..com.br/quais-os-principais-motivos-de-fracasso-das-pequenas-empresas>> julho 2010. Acesso em 28. nov.14.

35. _____ Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/Busca?q=observat%C3%B3rio+sebrae+2014&q.STATE=NA>>. Acesso em 24. Nov. 14.

36. _____ Disponível em: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/Busca?q=noticia+de+2013&q.STATE=NA>>. Acesso em 17. Nov. 2014.

37. SILVA, Adriano Camiloto, TORRES NETO, Diogo Gonzaga; QUINTINO, Simone Marçal. **Manual do Artigo científico do Curso de Administração. Fundação Universidade Federal de Rondônia. Cacoal-RO**. 2010. Acesso em: 29 out. 2014.

38. SILVA, Edna Lúcia da; MENEZES Eстера Muszkat **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação** 4 a edição revisada e atualizada Florianópolis 2005, Disponível em: <http://200.17.83.38/portal/upload/com_arquivo/metodologia_da_pesquisa_e_elaboracao_de_dissertacao.pdf>. Acesso em 14. abr.15.

39. SOARES NETO, Aderson de Castro. Disponível em: <http://www.faccamp.br/madm/Documentos/producao_discente/2011/04abril/dissertaCAo.pdf>. Acesso em 14.abr.15.

40. VERGARA, Silvia Constant-**Pesquisa e relatórios de Pesquisa em Administração** –São Paulo-Editora Atlas, 1998.pg 45.

41. _____ **Projetos e relatórios de pesquisa em Administração**. São Paulo: Atlas, 2004.

42. VELDEN Marcelo Sabino de Oliveira Vander artigo **Causas da mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil 2004** Disponível em: <[Downloads/VeldenMarceloSabinodeOliveiraVander_TCC%20\(1\)>.pdf](#)>. Acesso em 26. nov.14.

43. VIAPIANA, Cláudio. **ANAIS DO II EGEPE**, p. 505-525, Londrina/PR, Novembro/2001 (ISSN 1518-4382) (UFP-RS) Acesso em: 07. abr.15.

44.VIEIRA Maria Cidiane de Sousa **O PERFIL DO EMPREENDEDOR E O SUCESSO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PICOENSES**: estudo de caso das Óticas Riveliny Picos - PI Junho/ 2011.Acesso em: 26. abr.15.

ANEXOS

ANEXO A: TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Você está sendo convidado(a) a participar, como voluntário(a), da pesquisa, AS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELOS MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DO MUNICÍPIO DE CACOAL NO SETOR FARMACÊUTICO. No caso de você concordar em participar, favor assinar ao final do documento. Sua participação não é obrigatória, e, a qualquer momento, você poderá desistir de participar e retirar seu consentimento. Sua recusa não trará nenhum prejuízo em sua relação com o pesquisador(a) ou com a instituição.

Você receberá uma cópia deste termo onde consta o telefone e endereço do pesquisador(a) principal, podendo tirar dúvidas do projeto e de sua participação.

PROGRAMA: *Graduação em Administração da UNIR – Fundação Universidade Federal de Rondônia*

PESQUISADOR(A) RESPONSÁVEL: Marcia Aparecida Frederichi Costa

ENDEREÇO: Rua: Presidente Bernardes, nº 2811, B. Industrial, Cacoal/RO

TELEFONE: (69) 98416-8524.

OBJETIVOS: Identificar as principais dificuldades vivenciadas pelos micro e pequenos empresários do setor em estudo para manterem-se no mercado do município de Cacoal/RO.

PROCEDIMENTOS DO ESTUDO: Os dados coletados serão tabulados e analisados para fechamento do Artigo para Graduação no curso de Administração da Universidade Federal de Rondônia.

RISCOS E DESCONFORTOS: a pesquisa não oferece nenhum risco ou prejuízo ao participante.

BENEFÍCIOS: Compreender quais as maiores dificuldades dos micro e pequenos empresários no setor farmacêutico.

CUSTO/REEMBOLSO PARA O PARTICIPANTE: Não haverá nenhum gasto ou pagamento com sua participação.

CONFIDENCIALIDADE DA PESQUISA: Garantia de sigilo que assegure a sua privacidade quanto aos dados confidenciais envolvidos na pesquisa. Os dados e o seu nome não serão divulgados.

Assinatura do Participante

ANEXO B: TERMO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Eu, Marcia Aparecida Frederichi Costa, DECLARO, para todos os fins de direito e que se fizerem necessários que isento completamente a Fundação Universidade Federal de Rondônia – Campus Professor Francisco Gonçalves Quiles em Cacoal, o orientador e os professores indicados para comporem o ato de defesa presencial, de toda e qualquer responsabilidade pelo conteúdo e ideias expressas no presente trabalho de conclusão de curso.

Estou ciente de que poderei responder administrativa, civil e criminalmente em caso de plágio comprovado.

Cacoal / RO, ____ de _____ de 20____

Nome do Acadêmico

APÊNDICE

APÊNDICE A- ENTREVISTA

1. Qual o sexo?
2. Qual a idade?
3. Qual seu grau de Formação?
4. Qual enquadramento é sua empresa?
5. Quais os produtos oferecidos?
6. Sua empresa pertence a alguma rede?
7. Qual o número de funcionários?
8. Há quanto tempo você possui a empresa?
9. Quais os motivos que o influenciaram a empreender neste ramo de mercado que atua?
10. Qual(is) a(s) sua(s) percepção(ões) como empresário sobre o ambiente interno e externo da sua organização?
11. Existe mão-de-obra qualificada neste mercado?
12. Qual(ais) a(s) percepções quanto aos fornecedores?
13. Qual(ais) a(s) mudança(s) ocorreu(ram) na organização desde a sua implantação até os dias de hoje que foi(ram) fundamental(ais) para o crescimento da organização? E o que levou a essa(s) mudança(s)?
14. Como você enfrenta a competitividade?
15. Quais são as estratégias que você como empresário utiliza para manter-se no comércio?
16. Você considera sua empresa inovadora?
17. Na sua visão de empresário quais os principais fatores para o sucesso da empresa?
18. Qual é o ponto principal para uma empresa neste ramo de mercado ir a falência?
19. Qual é a sua maior dificuldade ?